

## 20 Jahre Verband der Agenturen – wie alles begann.



Wenn man überlegt, wie es zur Gründung des Verbandes der Agenturen für Film, Fernsehen, Theater (VdA) kam, muss man die historische Situation mit einbeziehen. Es gibt eine ganze Reihe von Faktoren, die begünstigend zusammengewirkt haben. Darunter sind politische und wirtschaftliche Entwicklungen zu nennen, die den Boden für grundlegende Veränderungen schufen, aber auch Menschen, eine neue Generation von Agenten, mit einem veränderten Berufsverständnis, die diesen Verband wollten. Und der Kopf und Motor dieser Bewegung war Bernhard Hoestermann.

Er war Gründungsvorstand für zwei Jahre, wurde direkt danach für weitere drei Jahre Amt bestätigt und nach einer dreijährigen Pause 2006 erneut in den Vorstand gewählt. So hat er insgesamt acht Jahre mit außergewöhnlicher Hingabe seine Zeit, Energie, seine Professionalität und all sein profundes fachliches Wissen dem Verband zur Verfügung gestellt und ihn damit nachhaltig geprägt.

Zu allererst ist zu würdigen, dass er die Weitsicht hatte, sich diesen Verband lebendig vorstellen zu können, dass er eine Vision hatte, wie er aufgebaut werden könnte, was seine Ziele sein sollten, was er bewirken könnte.

Als der VdA 2008 zehn Jahre bestand, war Bernhard Hoestermann zum zweiten Mal Vorstandsvorsitzender. In einem Interview äußerte er sich zu den Motiven der Verbandsgründung: „Die Gründung des VdA 1998 hatte zum Ziel, das Ansehen und den Stand der neuen Privatagenten in der Branche zu verbessern und einen Qualitätsstandard zu setzen nach dem man beurteilen kann, ob Agenturen gut und seriös arbeiten. Wir Agenten einer neuen Generation sahen uns auch in der Pflicht, die übergeordnete Interessenvertretung unserer Künstler zu übernehmen, die zu dieser Zeit keine Gewerkschaft und keinen Verband hatten.“ (cn-Klappe, casting-network vom 07.08.2008)

Um zu verstehen wie sich diese neue Generation von Agenten von den „alt-ingesessenen“ unterschied und warum der seit 1990 bestehende Verband Deutscher Schauspieler Agenturen (VdSA) für diese neue Agentengeneration keine Option darstellte, müssen wir uns die Entwicklung ansehen, die der Beruf des Künstleragenten in jüngster Zeit in Deutschland erfahren hat.

Anders als in England oder den USA wurde in Deutschland die Tätigkeit eines Künstleragenten vom Staat weitgehend auf die Arbeitsvermittlung reduziert und infolgedessen auch in der allgemeinen Arbeitsvermittlung gesetzlich verankert. Bereits 1910 existierte ein Stellenvermittlergesetz, das eine Erlaubniserteilung für das stellenvermittelnde Gewerbe vorsah und die Provisions-einnahmen für diese Tätigkeit regelte und beschränkte.

Das Berufsbild des Agenten war damals noch sehr jung und hatte doch schon einen parasitären Beigeschmack. Agenten waren als geldgierig verschrien. Insbesondere die Gewerkschaften wetterten gegen die Existenz gewerbsmäßiger Stellenvermittler,

die sie als Ausbeuter ansahen.

Mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten endete jegliche private Künstlervermittlung und der Beruf des Schauspielers fand erst einmal ein frühzeitiges Ende. Die Künstlervermittlung regelten die Nationalsozialisten über die Reichskulturkammer.

Nach dem 2. Weltkrieg erhielten einzelne Schauspielagenten ihre ersten Vermittlungserlaubnisse von den alliierten Besatzern. „Als unmittelbar nach dem Krieg in den ausgebombten Städten das Amüsierfieber grassierte, Kellertheater und Kabarets aus dem Boden schossen, waren Künstler Mangelware. Frau Runde-Profe, ehemalige Sekretärin eines Ufa-Bosses, sammelte die ihr bekannten und inzwischen in alle Richtungen versprengten Schauspieler wieder ein und führte sie in neue Engagements.“ (Karl Hermann in DIE ZEIT Nr. 38/1987)

So entstand in Deutschland ein dualistisches System aus privater und staatlicher Arbeitsvermittlung, wobei der Staat bald ein Monopol für die Arbeitsvermittlung beanspruchte und Lizenzen an private Arbeitsvermittler nur sehr eingeschränkt und unter strengen Auflagen vergab.

Für die staatliche Arbeitsvermittlung von Künstlern in den Bereichen Schauspiel und Musiktheater, ab 1965 auch zu Film und Fernsehen, lag die Zuständigkeit bei der Zentralen Bühnen-, Fernseh- und Filmvermittlung (ZBF), bzw. ihren Vorläufern. Neben der staatlichen Künstlervermittlung gab es in der Bundesrepublik Deutschland einige wenige private Schauspielagenturen (18), welche im Auftrag der Bundesanstalt für Arbeit und mit einer kostenpflichtigen Lizenz die Vermittlung und Betreuung von Schauspielern als kleines Gewerbe betreiben durften.

Als 1969 mit dem Arbeitsförderungsgesetz (AFG) auch die Richtlinien privater Arbeitsvermittlung neu festgeschrieben wurden, war die Vererbung oder der Verkauf von Lizenzen nicht mehr erlaubt. Ziel dieser Bestimmungen war es, die auf Gewinn gerichteten Einrichtungen zur Künstlervermittlung auslaufen zu lassen.

Mitte der 1970er-Jahre lockerte sich dieses Verbot allerdings wieder. So konnten beispielsweise ehemalige Mitarbeiter der ZBF-Vermittlungsstellen, wenn sie in den Ruhestand gingen, eine Lizenz als Management für fünf Schauspieler erwerben. Eine Maßnahme, die nicht geeignet war, das Ansehen des Berufsbildes zu fördern. Eine Frauenzeitschrift kommentierte den Agentenberuf flapsig: „Ein beliebter Pensionärsjob für ehemalige Mitarbeiter des Arbeitsamtes, der quasi vom Küchentisch aus erledigt wurde.“

Auch unter Schauspielern gab es in den 70er Jahren eine Bewegung, die sich für eine kostenlose staatliche Schauspielervermittlung stark machte, von der man sich Chancengleichheit bei der Besetzung von Rollen versprach. Die Schauspielerin Erika Skrotzki erinnert sich im Buch von Ulrike Boldt und Mathias Riedel „Marketing für Schauspieler.“ (S. 16) „Wir haben damals für eine Demokratisierung der Agenturen gekämpft. Jeder sollte ein Recht auf Vermittlung haben, ohne dass der Profit im Vordergrund stand. Dadurch konnten auch mal wirtschaftlich riskante Besetzungen gewagt werden und neue Gesichter eine Chance bekommen.“

Diese Vorstellung war dann doch eher Sozialromantik als Realität und mehr Schauspieler als je in den nur 18 lizenzierten Privatagenturen hätten Platz finden können, wollten trotzdem lieber von einer privaten Agentur vertreten werden, auch wenn sie dafür Agenturgebühren zahlen mussten.

Trotz der rechtlichen Reglementierungen hatten die wenigen privaten Schauspielagenturen eine bequeme Nische im Vermittlungsgeschäft besetzt. Da es nur 18 Agenturen waren, die auch durch die restriktive Lizenzvergabe vor weiterer Konkurrenz geschützt waren, konnten sie sich bei der Wahl ihrer Klienten auf Protagonisten beschränken, die hoch bezahlt und gut beschäftigt waren. Und

andererseits war den Produzenten bekannt, dass sie ausschließlich die am meisten gefragten Schauspieler unter Vertrag hatten, kurz gesagt die damaligen Stars. So mussten sich in dieser Zeit die Agenten nicht sorgen, sie agierten in einem überschaubaren Umfeld und einem hermetisch geschützten Markt.

Damit war klar, dass Hauptrollen vorrangig aus den Katalogen der Privaten besetzt wurden, bevor man sich den unübersichtlichen, ca. 8000 Gesichtern im Passfotoformat umfassenden Katalog der ZBF vornahm.

Diese privilegierte Situation der privaten Agenturen hatte auch Auswirkungen auf die öffentliche Wahrnehmung von Agenten. Es ist kein Wunder, dass Schauspieler den Eindruck gewinnen mussten, dass es allein in der Macht von Agenten steht, sie zu Stars zu machen. Und andererseits schienen auch die Agenten an diese Sichtweise zu glauben, obwohl diese Berufsgruppe in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern nicht besonders wichtig genommen wurde.

Heute sehen Agenten ihre Rolle eher realistischer: „Tja, was heißt das, ‚groß gemacht‘? Für mich ist das ein recht schwieriger Begriff, denn ich denke, diese Leute machen das schon alle selbst...Ein guter Agent, eine gute Agentin sind ein guter Wegbegleiter und ein guter Entscheidungsbegleiter...Wenn man gute Entscheidungen miteinander trifft, dann hat man auch eine Chance, auf diesem Markt ein Stück des Weges, also die Treppe ein wenig nach oben zu gehen.“ (Carola Studlar in einer Sendung von BR/Alpha-forum am 19.02.2001)

Als die privaten Sender auf den Markt kommen, wird die Anzahl der fiktionalen Formate und zu besetzenden Rollen erheblich größer. Die vermehrte Produktion von Serienformaten verlangt eine Professionalisierung der Besetzung. Der Beruf der Casting-Direktoren wird wichtiger.

Aus den Angaben der Bundesanstalt für Arbeit geht hervor, dass allein bei den privaten Schauspielvermittlern die Anzahl der Vermittlungen von 1986 bis 1993 um etwa 16 Prozent anstieg. Zusätzlich drängten nach dem Mauerfall immer mehr Schauspieler auf den Arbeitsmarkt. Somit bildete sich Anfang der 1990er-Jahre plötzlich ein Bedarf und auch ein Markt für private Schauspieleragenturen heraus, der mit den fünf neu genehmigten Lizenzen für die neuen Bundesländer bei weitem nicht gedeckt werden konnte.

Die Bundesanstalt für Arbeit bleibt jedoch zunächst weiterhin der Ansicht, dass neben der ZBF ausreichend private Agenturen für die Vermittlung von Schauspielern vorhanden sind.

Erst als bei der Bundesanstalt für Arbeit Unregelmäßigkeiten in der Statistik festgestellt werden und die Behörde in politische Turbulenzen gerät, als die verstärkte Einbindung Deutschlands in EU-Recht ein Umdenken in der Arbeitsmarktpolitik erfordert, wird eine Neuordnung der staatlichen Vermittlungsbehörde notwendig.

1994 verliert die Bundesanstalt für Arbeit ihr Vermittlungsmonopol und im Beschäftigungsförderungsgesetz (BeschG) wird ein Anrecht auf die Erlaubnis zur privat gewerblichen Vermittlung festgehalten. 2002 fällt auch diese Erlaubnispflicht weg und „jede natürliche oder juristische Person kann nach Anmeldung des entsprechenden Gewerbes eine Künstleragentur betreiben, und zwar ohne Nachweis von Ausbildung, Vorbildung oder besonderer Sachkunde in der Künstlerbranche.“ (Lansnicker, Frank; Thomas Schwirtzek: Die Betreuung von Künstlern durch eine Agentur - Arbeitsvermittlung oder Management? - Nichts genaues weiß man. In: Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht, 1/2008, S. 48.)

Doch auch schon vor 1994 versuchten einzelne Agenturen die gesetzlichen Vorgaben zu durchbrechen und auch ohne Lizenzen der Bundesanstalt zu arbeiten. Es handelte sich um diese von Bernhard Hoestermann zitierte, ganz neue

Generation von Schauspieleragenten, meist universitär ausgebildet und obwohl noch jung, bereits erfahren und erfolgreich in einem anderen Beruf tätig gewesen, Quereinsteiger, die sich aus Leidenschaft für die Profession entschieden, Agent zu sein und, weil sie in diesen Beruf viel einzubringen hatten.

Carola Studlar war es tatsächlich gelungen, der Bundesanstalt eine 19. Lizenz abzutrotzen. Sie konnte überzeugend darstellen, dass es für ihre Agentur einen Bedarf gibt.

Auch Bernhard Hoestermann leistete Pionierarbeit, um das Monopol zu stürzen. Der studierte Mediziner eröffnete im Winter 1989/90 ein Künstlersekretariat in Berlin und betreute dort Schauspieler aus den neuen Bundesländern. Im Frühsommer 1990 wurde die Bundesanstalt auf ihn aufmerksam und verbot ihm diese Tätigkeit. Bis zur Aufhebung des Vermittlungsmonopols kämpfte er um die Berechtigung seiner Agenturtätigkeit.

Sigrid Narjes gründete 1989 in München ohne staatliche Lizenz ihr Unternehmen, das damals noch nicht Above the Line, sondern International Media Consulting hieß. Sie wollte einerseits internationale Kinofinanzierung betreiben und andererseits nach amerikanischem Vorbild neben Schauspielern auch Regisseure und Autoren vermitteln. Eine Kollegin der „alt-ingesessenen“ Agenturen denunzierte sie, es folgte eine Hausdurchsuchung und eine Strafanzeige. Die Washington Times kommentierte diesen Vorfall folgendermaßen: „German police stormed into Sigrid Narjes' central Munich office early one morning in 1990, (...). The charge: Being an agent. Not a secret KGB agent or a neo-Nazi agent, but a talent agent. (...) At the time, strict German laws limited the number of talent agents nationwide to 20 - a figure that hasn't changed since World War II.“

Sigrid Narjes antwortete darauf, indem sie ihrerseits ein Verfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland anstrebte, weil das deutsche Arbeitsvermittlergesetz gegen EU-Recht verstieß. Erst im Januar 1994 wurde der Strafprozess gegen sie fallen gelassen und im selben Jahr fiel dann auch das Monopol der Bundesanstalt.

Mechthild Holter arbeitete nach einem geisteswissenschaftlichen Studium als Fotografin und gründete 1991 mit zwei Kolleginnen Barbarella Entertainment, eine Agentur, die sich mit der Vermarktung von Film- und Fernsehprojekten befasst. Schon damals entwickelte sie eine Abteilung für eine neue junge Schauspielergeneration. Sie nannte sie das „dirty dozen“ der deutschen Filmkunst und sie bildeten den Anfang ihrer späteren Schauspielagentur.

Dr. Marlis Heppeler praktizierte als Ärztin und besuchte privat als Cineastin die HFF in München als Gasthörerin. Agentin wurde sie aufgrund des Drängens einer guten Freundin, die Schauspielerin war und ihre erste Klientin wurde.

Sigrid Narjes, Mechthild Holter, Marlis Heppeler, Carola Studlar und Bernhard Hoestermann waren die Wegbereiter einer neuen Schauspielagenturlandschaft und eines neuen Berufsbildes des Schauspielagenten. Was sie eint, ist ein wesentlich nüchterner und professionalisierter Ansatz ihrer Arbeit, die man den Bereichen Organisation, Dramaturgie, Verhandlungen, Psychologie zuordnen kann. Schlagworte wie Vernetzung, Marketing, Digitalisierung sind ihnen vertraut und beschreiben, wie sie arbeiten. Zu ihren Grundprinzipien gehört eine Haltung, Offenheit, ehrliche Kommunikation, und das Zurückstehen persönlicher Eitelkeiten. „Es gibt so viel Wichtigtuerei und Oberflächlichkeit in unserer Branche, von der ich mir wünschen würde, dass es sie nicht gäbe, aber man muss da einfach durch und zum Wesentlichen kommen: sich nicht den Weg verstellen zu lassen. Das ist es, worauf es ankommt.“ (Bernhard Hoestermann in casting-network 15.03.2006)

Sie schließen sich zusammen, um gemeinsam jährlich während der Berliner Filmfestspiele einen Branchenempfang zu geben, erstmals 1997. Im Herbst 1997, während der Hofer Filmtage, initiieren sie ein Treffen mit weiteren Kollegen und

diskutieren die Frage einer neuen Verbandsgründung. Mit dem bestehenden Verband VdSA hatten zwei von ihnen schon ihre Erfahrungen gemacht als sie sich um eine Aufnahme bemühten, jedoch abgelehnt wurden.

Bei der Entscheidung über eine Aufnahme in den VdSA mußten sich Bewerber\*innen einer Befragung aller Verbandsmitglieder stellen, die danach einstimmig über eine Aufnahme abstimmen mussten. Andererseits hatte der Verband schon bei seiner Gründung beschlossen, ein kleiner, exklusiver Zirkel zu bleiben, um so immer einen persönlichen Kontakt unter den Mitgliedern zu bewahren. „Die Mitgliederzahl ist beschränkt, damit ein persönlicher Kontakt nicht verloren geht“, heißt es auf der Verbands-Webseite. Und diese Abschottung war für den VdSA letztlich verhängnisvoll. Durch den Wegfall des Monopols und der Lizenzen büßten die privaten Agenturen ihre gewohnte geschützte, konkurrenzlose Marktstellung ein. Es wäre jetzt besser gewesen, möglichst viele Mitgliedsagenturen und damit politisches Gewicht zu haben. Heute sind nur noch sieben Agenturen im sog. „Alt-Verband“, dem VdSA, organisiert.

In Abgrenzung zur Aufnahmepraxis des „Alt-Verbandes“, haben die Gründungsmitglieder des VdA sich sehr bewusst für einen objektiven Kriterienkatalog entschieden, nach dem jedem seriös tätigen Agenten, die Möglichkeit gegeben ist, seine Interessen in diesem Berufsverband zu verfolgen.

Bernhard Hoestermann dazu: „Die Idee, den VdA zu gründen, entstand aus Erfahrungen mit dem damals schon bestehenden Verband der Schauspieleragenturen, der Mitglieder nur nach einem Aufnahmegespräch zuließ, in dem sehr persönliche Kriterien der Mitglieder eine Rolle spielten. Wir wollten hingegen einen Berufsverband etablieren, in dem jeder Agent nach objektiven Aufnahmekriterien einen Anspruch auf die Mitgliedschaft hat.“ (VdA Newsletter Juli 2013)

Diese objektiven Kriterien des VdA für eine Aufnahme sind: Der Agent muss mindestens drei Jahre hauptberuflich als Agent tätig sein. Er muss im Jahr vor Antragstellung mindestens 18 Künstler fortlaufend vertreten und eine branchenöffentliche Klientenpräsentation vorweisen können. Außerdem gibt es zwei Ausschlusskriterien. Mitglied im Verband der Agenturen kann nicht sein, wer neben seiner Agententätigkeit auch Casting im Auftrag eines Produzenten macht und dafür bezahlt wird. Ebenfalls nicht Mitglied im VdA kann sein, wer parallel dazu auch als Produzent tätig ist.

Bis jedoch für die Verbandsgründung des VdA im März 1998 sechzehn Agenturen als Gründungsmitglieder zusammen gekommen waren, war insbesondere Bernhard Hoestermann das Kraftzentrum, das es brauchte, um den Verband zu gründen. In persönlichen Gesprächen warb er bei Kollegen im gesamten Bundesgebiet für diese Idee und wie wir uns erinnern, hatte seine Rede stets etwas Charismatisches und Suggestives, mit dem er andere gut überzeugen konnte.

Für die Führung der Geschäftsstelle des zu gründenden Verbandes gewann er die Berliner Rechtsanwaltskanzlei Lansnicker und Schwirtzek, die die Gründung juristisch begleiteten und bis 2013 die Geschäfte des Verbandes führten wie auch den Mitgliedern in rechtlichen Fragen Beistand boten.

Wenn ich entscheiden sollte, was das Wichtigste ist, was der VdA in den letzten zwanzig Jahren seines Bestehens erreicht hat, dann würde ich sagen, dass es eine allgemeine Verbesserung der Reputation des Agentenberufes ist, die Erarbeitung eines klar definierten Berufsbilds und die Entwicklung von Qualitätsstandards, nach denen man die Agententätigkeit beschreiben und bewerten kann.

„Die Gründung des VdA 1998 hatte zum Ziel, das Ansehen und den Stand der neuen Privatagenten in der Branche zu verbessern und einen Qualitätsstandard zu setzen nachdem man beurteilen kann, ob Agenturen gut und seriös arbeiten.“

(Bernhard Hoestermann in cn-Klappe, casting-network vom 23.08.2008)

Drei Jahre nach seinem Tod, wollen wir uns Bernhards Stärken mehr denn je in Erinnerung rufen. Sein Engagement für das Berufsbild und sein Kampf um eine gute Reputation der Agenten, seine großzügige Hilfsbereitschaft, seine Menschlichkeit und Sensibilität, seine Korrektheit und Vertrauenswürdigkeit haben uns dazu inspiriert, ihn anlässlich des 20-jährigen Bestehens des VdA zu ehren, indem wir in seinem Namen in unser Berufsbild investieren und einer Kollegin/einem Kollegen, der am Beginn seiner Arbeit als Agent steht, mit unserem Wissen und unseren Erfahrungen helfen. So entstand das Bernhard-Hoestermann-Stipendium, das der VdA bei seiner Jubiläumsfeier am 25. September 2018 erstmalig vergeben hat und zwar an Paula Birnbaum, die seit Mitte 2018 mit ihrer Agentur Birnbaum Berlin auf dem Markt ist.

Und das letzte Wort zum Verbands-Jubiläum soll Bernhard Hoestermann behalten: „Ich wäre nicht Mitbegründer und langjähriger Vorstand im VdA, wenn ich nicht daran glaubte, dass ein Verband etwas Sinnvolles ist und dass er auch die Aufgabe hat, nach außen hin zu signalisieren: Unsere Mitglieder bieten eine seriöse Arbeit. Das kann ein Verband natürlich nicht garantieren. Aber es ist ein gemeinsames Ziel der VdA-Mitglieder, Qualitätsstandards der Agententätigkeit zu erarbeiten, zu etablieren und nach innen und aussen zu vermitteln.“ (Bernhard Hoestermann in ca:st 2-2010)

**Sibylle Flöter**